

料金後納

ゆうメール

アトムでんき チェーン本部

2019年
春号

元気な街の電器屋チェーン
かわら版

皆さんこんにちは！去年の今頃は各地で大寒波に見舞われ、給湯設備やエアコンの修理や取替で電気屋さんも設備屋さんも大忙しでした。今年はそれに比べるとやや落ち着いた感がありますが、それでも高暖房能力エアコンを筆頭に、むしろ浴室暖房機、洗面所暖房機などは昨年よりも動きが良いようでありがたいことです。これはヒートショック事故に対してお客様の予防意識も高まっているあらわれであると感じると同時に、アトムチェーンにおきましてもここ数年来この時期は「ヒートショック事故撲滅」を合言葉にお客様の住環境快適化キャンペーンを行っており、その成果が確実に出てきているものと感じております。

3月以降は水廻りリフォーム研修会を実施しながら2月より導入の住設リフォーム提案販売支援システム「Atomプロ」の活用を促進し、リフォームへの積極的な取り組みを推進したいと考えています。4月～はリフォーム推進と並行し電器店の主力商品であるエアコンの早期買替の取組みも行っており、その成果が確実に出てきているものと感じております。

アトムチェーン2月度FC会議(社長会)だより

アトムチェーンの社長会に出席しあなたも生のチェーンノウハウに触れてみませんか？

2月度も盛りだくさんの内容で社長会を開催しました！
主な内容についてご紹介しています。

主なプログラム

【午前】

- ◎住設リフォームシミュレーター「Atomプロ」導入研修会



住設リフォーム販売提案支援システム「Atomプロ」導入研修会開催



【午後】

- ◎年末謝恩キャンペーン結果発表及び褒賞金のお支払
- ◎ニュースレターコンテスト
- ◎夏の感謝祭企画事前検討
- ◎増客・増販研修会

売れる営業の考え方より

◎ア-1 安定 **【安定は売れない】と覚えて下さい。**

◎ア-2 安全 **【安全は売れる】と覚えて下さい。**

◎ア-3 報酬 **【報酬率(2%)未満で上げる】と覚えて下さい。【20%以上が絶対目標】(20%~40%がベスト)**

新規客開拓方法より

◎1 新規客開拓の重要性

◎2 新規客開拓の方法

◎3 新規客開拓の成功要因

新規客を作る・リピーターに育てる・売れる営業の考え方
増客・増販研修会



まずは、お気軽にお問合せ下さい。詳しい資料をお送りします

0120-54-8419 担当:川崎 FAX 072-938-6301

【差出人・還付先】大日本印刷株式会社 〒583-0871 大阪府羽曳野市野々上4-6-5 株式会社アトムチェーン本部 内 大日本印刷(株)返送事務局
【発行人】株式会社アトムチェーン本部 〒583-0871 大阪府羽曳野市野々上4-6-5

中身の濃い号です。

2月社長会ピックアップ♪

ニュースレターコンテスト開催しました♪

モノ余り、製品の情報が氾濫する時代において我々地域店がやらなければならないのは自店がどんなお店なのか、どんな人が働いているのか、どんなサービスが提供できるのかを地域のお客様へお伝えすることです。そのための有効な手段の一つがニュースレターです。ニュースレターはお客様がお店を選択する際の重要な情報源になるのです。

自店に合わないお客様が多いと感じられているお店は情報発信が不足しています。ぜひ取り組んでほしいと思います。そのきっかけになればとの思いでコンテストを行っています。各店様が工夫を凝らして毎月発行されているニュースレターの情報を皆で共有し地域のお客様に自店の情報をしっかりお届けし、お客様から選ばれるお店になってほしいと思います。

コンテスト参加店作品を一部ご紹介します コンテスト入賞店は3月会議で発表



千葉県M店様



新潟県N店様



栃木県T店様

3月～販促・増販・増客応援ツール♪

豊富な販促チラシ・販促ツールはお店が自店の形態、方針に合わせ自由にチョイスします
♪エアコン・冷蔵庫買替応援キャンペーン♪、♪新規開拓用各種困ったチラシ、当店はこんなお店ですチラシ♪



“エアコン・冷蔵庫買替応援キャンペーン” チラシ



“エアコンの困ったお任せ下さい” チラシ



新規開拓用“お困り事解決します!” チラシ



新規開拓用“当店はこんな店です!” チラシ



住設リフォーム提案支援システム「Atomプロ」いよいよ稼働

「電器屋さんでできるならお願いしたい」とお客様からのご要望が多い水廻りリフォーム案件。お客様の不便と不安をよりの確に迅速に解決できる支援システム『Atomプロ』がいよいよ稼働しました。アトム本部貸与のiPadを使えば、お客様宅での利用もでき、お店のリフォーム案件受注促進に大いに役立てていただけるものと期待します。

メニュー画面



プラン作成画面



その場で提案・見積・商談ができる！

即座にお客様の知りたいことに答えられる！

大体いくら？ 仕様？ 使い方？ 商材？ 品質？

お客様の不便と不安が解消できるシステムがAtomプロ

Atomプロ 4つの特徴

速い

- 小工事なら選択項目2つ
⇒約10秒で材工見積完成
- キッチン入替なら選択項目は8つ
⇒約1分2材工見積完成

簡単

- ITツールが苦手な方でも直感的に操作可能
- 30分の研修で誰でも使いこなせる

効率

- 決まらないお客様への見積作成の労働コスト削減
- 社内外の見積問い合わせを削減

知識不要

- 2000項目のマスターを利用する事で、工事価格、商品掛率がわからなくてもその場で見積作成可能

水廻り商材対応

プランシート



見積書



奥様や女性スタッフにも大好評！水廻りリフォームのプランと材工価格が即座に提案・提示できる「Atomプロ」導入研修会を各地で開催しました♪

導入研修会には奥様や女性スタッフも参加され、今まではお客様に聞かれてもお店へ持って帰って見積書を作り後日訪問するパターンでしたが、Atomプロはとにかくお客様の要望を確認しながらiPadの画面をタップするだけで提案プランに対する工事費を含んだ概算見積がその場で提示でき、商談がスムーズに進みそうだと大変好評でした。今後運用していく中でお店の不便や要望を聞きながらシステムアップデートをしていきたいと考えております。

参加店様の声

タブレットの画面をタップするだけでプラン、見積が簡単にでき、またクラウド上で動くのでお客様宅ではiPadを、お店ではパソコンを使ってプランシート作成や見積書の編集やダウンロードも自由自在で大変便利です。お客様にその場でメールで資料の送付ができるのもいいですね。



特選品カタログお試し利用実施中!

- ▶ カタログは毎月発行、各メーカー売れ筋商品が満載!
内容はWEBカタログ(下記QRコードもしくはアドレス)からご覧いただけます。
- ▶ 売価は量販店店頭価格調査に基づき表示!
- ▶ カタログ掲載品は品切れ無し保証で安心して販売可能!
- ▶ 掲載品販売時、商品及び販促品(記念品)の出荷も致します!
- ▶ お試しカタログには一切“アトム電器”の文言記載はありません!

WEBカタログは
コチラから



お試しのご利用方法など詳しくは
お気軽にお問い合わせください。

<https://www.atom-denki.co.jp/hansoku.htm>

アトム一押し販促ツール
「家電特選品カタログ」が
お試し利用できます。

商品販売時
商品及び販促記念品の
出荷も可能!

是非お試しください!

～社長会見学会・加盟説明・相談会のご案内～

下記の日程で、社長会(FC会議)見学会・加盟説明・相談会を開催いたします。
当日は社長会、加盟店の声を生で体感いただけます。ぜひご参加ください。



見学
大歓迎!

4月度 社長会(FC会議)見学会・加盟説明会

4/1(月)大阪 4/3(水)東京、仙台、金沢、福岡 4/4(木)静岡、広島



5月度 社長会(FC会議)見学会・加盟説明会

4/25(木)大阪 4/26(金)静岡、広島 4/27(土)東京、仙台、金沢、福岡

各会場ともPM1:00より社長会、PM4:40～より説明会の予定です。



絶えず進化する電器店のためのノウハウをあなたの目と耳でお確かめください!

お申込みは表面フリーダイヤル又はホームページから、開催日の1週間前までをお願いします。

営業スタッフご紹介

私たちが全国どこでも説明にお伺いします。
お気軽に御用命下さい!



中尾



角間



名原



吉田



小野

アトム販促ツールセット
プレゼント!



代表 井坂博史

お申し込みの方、
全員に差し上げます。

資料請求の方には「アトム販促ツールセット」を
もれなくプレゼント!

■アトムチェーン本部 〒583-0871 大阪府羽曳野市野々上4-6-5

☞ ホームページもご覧下さい

アトム電器

検索 🔍

本部スタッフによる
「街の電器屋さん応援ブログ」も配信中

📄 <https://ameblo.jp/atom-denki-meomasa/>